

**PANDANGAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP
PRAKTIK JUAL BELI MOBIL BEKAS
MELALUI BROKER DI SHOWROOM
SEDNA MOTOR KARTASURA**

Lukmanul Hakim, Reza Arby Nurdi
Hukum Ekonomi Syariah, Universitas Muhammadiyah Surarakarta
Email: lh312@ums.ac.id

Abstract

This study analysed the views of Islamic economic law on the practice of buying and selling cars through brokers at the Sedna Motor Surakarta showroom. The aims of this study were: 1) To find out and understand the views of Islamic Economic Law on brokering practices in buying and selling cars at the Sedna Motor Kartasura Showroom and, 2) To find out and understand brokering practices at the Sedna Motor Kartasura Showroom. The researcher used this type of field research. This research used descriptive qualitative approach. The primary data source in this study were taken by direct observation of brokers as resource persons. The researcher applied snowball sampling technique (rolling interview method from one informant to the next informant. The secondary data sources in this study came from research journals and books. The data collection techniques were used by researcher, namely interviews and documentation. The researcher used inductive thinking methods to analyse the data, departing from information about the business of buying and selling cars through brokers from the perspective of Islamic economic law in the car showroom of Sedna Motor Kartasura. The results of this study could be concluded that the practice of brokering at the Sedna Motor Kartasura Showroom according to the view of Islamic economic law was permissible because the form of buying and selling practiced through a broker is carried out by upholding Islamic principles. And also, as a bridge connecting the transaction between the seller and the prospective buyer, it was carried out with the awareness that a broker has the duty to bridge the transaction process, with honest and fair principles for both the seller and the prospective buyer. The broker had good service quality, carried out marketing strategies and did not seek profits that were detrimental to both parties.

Keywords: *Islamic Law View, Buying and Selling Practice, Broker Practice*

Abstrak

Penelitian ini menganalisis tentang pandangan hukum ekonomi syariah terhadap praktik jual beli mobil bekas melalui broker di showroom Sedna Motor Surakarta. Tujuan dari penelitian ini adalah: 1) Untuk mengetahui dan memahami pandangan Hukum Ekonomi Syariah terhadap praktik pemakelaran dalam jual beli mobil bekas di Showroom Sedna

Motor Kartasura dan, 2) Untuk mengetahui dan memahami praktik makelar di Showroom Sedna Motor Kartasura. Peneliti menggunakan jenis penelitian lapangan (field research). Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Sumber data primer dalam penelitian ini diambil dengan melakukan observasi secara langsung kepada pihak makelar sebagai narasumber. Peneliti menerapkan teknik snowball sampling (metode wawancara bergulir dari satu informan ke informan berikutnya). Sumber data sekunder dalam penelitian ini berasal dari jurnal penelitian dan buku. Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti yaitu wawancara dan dokumentasi. Peneliti menggunakan metode berfikir induktif untuk menganalisis data, berangkat dari informasi tentang bisnis jual beli mobil bekas melalui pihak broker yang ditinjau dari pandangan hukum ekonomi syariah di showroom mobil bekas Sedna Motor Kartasura. Hasil dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa praktik kemakelaran di Showroom Sedna Motor Kartasura menurut pandangan hukum ekonomi syariah boleh karena bentuk jual beli yang dipraktikkan melalui makelar dilakukan dengan menjunjung prinsip Islam. Selain itu, praktik makelar jual beli mobil bekas di Showroom Sedna Motor Kartasura sebagai jembatan penghubung transaksi antara pihak penjual dan calon pembeli dilakukan dengan kesadaran sebagai seorang makelar memiliki tugas untuk menjembatani proses transaksi, berprinsip jujur dan adil bagi penjual maupun calon pembeli. Makelar memiliki kualitas pelayanan yang baik, melakukan strategi pemasaran dan tidak mencari keuntungan yang merugikan kedua belah pihak.

Kata Kunci : Pandangan Hukum Islam, Praktik Jual Beli, Praktik Makelar

PENDAHULUAN

Islam merupakan pedoman kehidupan yang terstruktur (*comprehensive way of life*). Ia mempresentasikan panduan yang dinamis dan sederhana tentang semua aspek kehidupan tercakup sektor transaksi dan bisnis (Amhar, 2018). Dalam hal lain, sesuai dengan kemajuan peradaban manusia, berkat eskalasi teknologi modern dan ilmu pengetahuan.

Banyak munculnya entitas transaksi yang belum ditemukan pengkajian dalam fikih klasik. Dalam persoalan seperti ini semestinya seorang muslim harus memperhitungkan serta meninjau apakah transaksi yang baru mencuat itu sudah sesuai dengan prinsip dan dasar muamalah yang disyariatkan (Antonio, 2016). Prinsip islam dalam

permasalahan muamalah bukanlah ideologi yang sempit, keras dan tumpul, melainkan suatu ideologi yang elastis dan luas, yang dapat mengakomodasi berbagai transaksi modern selagi tidak bertentangan dengan Al-Qur'an dan sunnah.

Seiring kemajuan zaman dimana membawa dampak kompleks permasalahan pada kegiatan muamalah, dengan itulah manusia sering menjumpai masalah yang tidak persis dengan masalah yang telah ada didalam Al-Qur'an dan sunah (Amirudin & Kusairi, 2019). Dalam persoalan ini diharapkan islam mampu mencari penyelesaian atas masalah yang baru akan tetapi tidak memafhumi prinsip dasar hokum ekonomi islam yang memiliki tujuan umum demi kemaslahatan umat agar

tetap bersumber pada Al-Qur'an dan sunah.

Bentuk muamalah yang disyariatkan Allah ialah jual beli. Hal ini dijelaskan dalam dalil Al-Qur'an surah Al-Baqarah: 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ
الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا
الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ
جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى
اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ
٢٧٥

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya” (Departemen Agama RI, 2014).

Jual beli adalah transaksi antara penjual dan pembeli sampai terjadi kesepakatan antar keduanya (Suci Hayati, 2019). Untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari manusia dituntut untuk bekerja keras dalam memenuhi segala kebutuhan. Realisasinya, jual beli harus

dilaksanakan secara terbuka dan bersih agar tidak terjadi ketidakadilan dan tipu muslihat. Sesuai dalam Al-Qur'an surah An-Nisa: 29.

اِنَّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ
اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ اِنَّ
اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu” (Departemen Agama RI, 2014).

Jual beli menurut ayat ini harus dilakukan berdasarkan standar pemahaman bersama antara pedagang dan pembeli. Oleh karena itu, setiap Muslim berkewajiban untuk mematuhi setiap pedoman yang sah atau standar perdagangan saat melakukan transaksi dan pertukaran beli.

Pada realitasnya transaksi jual beli itu bersifat mengikat terhadap penjual serta pembeli, akan tetapi di zaman saat ini, banyak terjadi berbagai penyelewengan dalam transaksi jual beli, (Sabian Utsman, 2014). Perihal menurut ulama fikih, penyelewengan itu seperti barang rusak belum sampai ke tangan pembeli, barang tidak sesuai dengan foto atau video yang dilampirkan. Maka dari itu, untuk mengantisipasi perselisihan penjual dan pembeli, hukum islam menawarkan hak khiyar atau hak untuk memilih dilanjutkannya atau tidak jual beli tersebut.

Bisnis jual beli dapat dipadukan dengan etika, yang meyakini bahwa etika ialah alasan yang logis dan masuk akal dalam semua aspek berkehidupan social, tak terkecuali kegiatan bisnis dalam hal ini adalah jual beli secara umum (Andini, 2017). Hal ini bertujuan agar muamalat dinilai sah dan tidak menyeleweng dari ajaran yang tidak dibenarkan dalam agama dan hukum yang berlaku. Untuk sampai ke tujuan tersebut, dibutuhkan kepastian hukum sehingga tercapainya keadilan dan kemakmuran serta kebutuhan dasar kesejahteraan (Sabian Utsman, 2014).

Ada segelintir para pelaku bisnis muslimin yang mengacuhkan mempelajari muamalat, serta mengabaikan aspek jual beli menurut islam, sehingga mereka tidak peduli mengkonsumsi barang haram. Seperti diketahui bahwa praktik jual beli berlangsung dengan adanya rukun jual beli, ijab dan qabul serta syarat lainnya.

Kejadian ini menuntut peran penting hukum islam untuk menjawab persoalan yang terjadi. Terpenting bagaimana cara memahami system ekonomi yang berkontribusi penting dalam dunia bisnis. Islam memperbolehkan jual beli dengan melalui wakil karena umat membutuhkannya. Dalam islam praktek jual beli yang diwakilkan disebut Wakalah (Abdul Karim Zaidan, 2000).

Pengertian mewakilkan bukan berarti wakil dapat berbuat semaunya, namun si wakil berbuat sesuai apa yang diharapkan oleh pihak pertama sebagai pemilik wewenang kekuasaan mutlak.

Akan tetapi jika orang yang mewakilkan tidak memberi aturan maupun batasan, maka berdasarkan Abu Hanifah si penerima wakil boleh bertindak sesuai keinginannya dan bebas melakukan segala sesuatu (Hasan, 2003). Apabila perwakilan tersebut bersifat terikat satu sama lain, maka diwajibkan mengikuti arahan dan perintah dari orang yang mewakilkan serta tidak boleh melanggarnya.

Makelar ataupun pedagang perantara yang mempertemukan antara penjual dan pembeli, di zaman saat ini makelar memiliki peranan penting dibandingkan dengan masa lalu, karena terikatnya hubungan bisnis antara pebisnis perorangan dan pebisnis banyak, sehingga peranan makelar sangatlah penting. Jual beli secara simsar diperbolehkan agama selama tidak terdapat unsur penipuan. (Rofik, 2020).

Berhubungan dengan jual beli mobil bekas, makelar atau perantara mempunyai tugas untuk mencukupi permintaan konsumen, seperti menerima pesanan, informasi spesifikasi kendaraan, negosiasi harga, serta keuntungan (Morgana & Lucky, 2021). Acapkali dalam praktiknya makelar tidak hanya bekerja secara individu akan tetapi melibatkan juga dari pihak lain yang tidak diketahui oleh pihak pengguna jasa atau konsumennya. Maka dari itu, makelar harus memiliki transparansi dalam melakukan transaksi agar amanah sesuai dengan kesepakatan yang telah ditentukan oleh berbagai pihak.

Praktek makelar dalam jual beli yaitu Penjual memberikan kuasa

sepenuhnya kepada makelar untuk menjual kendaraan. Makelar bukan hanya menjadi perantara dalam kegiatan jual beli akan tetapi dapat juga sebagai pembeli karena tertarik terhadap kondisi kendaraan tersebut, dan kemudian akan dijual lagi sehingga pedagang perantara ini tidak lagi mengambil upah dari transaksi jual beli akan tetapi sudah mengambil laba dari penjualan (Sopyan, 2021).

Dalam hal ini makelar ialah orang yang membantu menjual barang orang lain atas dasar adanya upah dari pemilik barang. Makelar bertugas mempertemukan relevansi antara pihak penjual dan pembeli agar mudah terjalinya komunikasi dan transaksi serta tercapainya transaksi yang efektif dan mendatangkan manfaat.

Namun praktek dilapangan terdapat beranekaragam bentuk cara kerja dari seorang makelar. Makelar bisa berasal pembeli barang atau konsumen serta berasal juga dari pihak penjual (pemilik pihak showroom) (Andriyani, 2019). Pada praktik di lapangan beranekaragam bentuk cara kerja seorang makelar, terdapat praktik makelar pada saat ini tidak sesuai dengan hukum yang berlaku seperti memberikan informasi secara berlebihan dan melakukan akad tanpa mencermati perihal yang menjadi sahnya akad tersebut akan tetapi secara tidak langsung menerapkan juga kebiasaan dan kultur.

Akan tetapi kebiasaan tersebut dibenarkan oleh syariat dan kaidah hukum islam:

هذه العادات معترف بها كمصدر للقانون

“ Adat kebiasaan itu, diakui sebagai sebagai sumber hukum” (Masjufuk Zuhdi, 1989).

Disisi lain, masih terdapat orang yang tidak pandai hal tawar menawar, tidak mengetahui sistem transaksi menjual dan membeli mobil bekas di Showroom, tidak paham detail tentang mesin mobil, pengecekan semua aspek mobil dan tidak adanya waktu untuk mencari atau berkorelasi dengan penjual dan pembeli (Abdulahanaa, 2017). Dengan adanya jasa makelar dapat menjawab segala persoalan yang terjadi antara pihak penjual maupun pembeli.

Dalam jual beli mobil bekas melalui jasa makelar atau perantara lumayan diminati oleh masyarakat karena dengan mudah mencarikan dan menjualkan mobil bekas sesuai keinginan klien. Seperti halnya di showroom Sedna Motor yang mempunyai prinsip dan sistem untuk menjunjung tinggi rasa kepercayaan serta kepuasan pembeli, dalam transaksi jual beli mobil di showroom Sedna Motor terbuka untuk makelar darimana pun yang mau membantu menjualkan dan mencari pembeli dengan adanya kesepakatan sebelumnya dengan pemilik showroom Sedna Motor.

Dalam praktiknya keterbukaan makelar kepada konsumen perlu dipertanyakan, karena acapkali dalam praktiknya makelar bekerjasama dengan makelar lain yang tidak diketahui oleh konsumen, sehingga untuk menghindari transaksi yang mengandung unsur penipuan serta dalam hal keterbukaan juga, seorang makelar harus memberikan informasi yang sesungguhnya mengenai

kondisi mobil dan ketetapan harga antara makelar dan pengguna jasa makelar di awal perjanjian.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui praktik broker atau makelar yang terjadi di Showroom Sedna Motor dan apakah menerapkan praktik jual beli sesuai dengan hukum ekonomi islam.

METODOLOGI PENELITIAN

Peneliti menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*). Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Dalam studi penelitian ini, peneliti akan menghamparkan data yang diambil langsung dari hasil lapangan tentang Bisnis Jual Beli Mobil Bekas Melalui jasa Makelar yang ditinjau dari norma Hukum Ekonomi Syariah di showroom Sedna Motor Dusun Makamhaji, Kec. Kartasura, Kab. Sukoharjo. Sumber data primer dalam penelitian ini diambil dengan melakukan observasi secara langsung kepada pihak makelar atas nama bapak Imam Mujahid serta pihak pembeli mobil bekas di showroom Sedna Motor Kartasura atas nama bapak Nasik Alfalah, bapak Oki Prastyo, bapak Bainsi Waluyo, ibu Nunung Widarti, bapak Muhammad Sukron. Peneliti menerapkan teknik snowball sampling (metode wawancara bergulir dari satu informan ke informan berikutnya). Sumber data sekunder dalam penelitian ini berasal dari jurnal penelitian dan buku tentang bisnis jual beli mobil bekas melalui perantara makelar dari perspektif hukum ekonomi syariah.

Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti yaitu wawancara dan dokumentasi. Dalam memaparkan sebuah data penelitian, peneliti memanfaatkan pemikiran induktif yaitu sebuah jenis pemikiran yang mengumpulkan fakta dan informasi di lapangan secara langsung serta mampu menarik kesimpulan secara umum. Peneliti menggunakan metode berfikir induktif untuk menganalisis data, berangkat dari informasi tentang bisnis jual beli mobil bekas melalui pihak broker yang ditinjau dari pandangan hukum ekonomi syariah di showroom mobil bekas Sedna Motor Kartasura.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini mendeskripsikan bahwa Praktik makelar yang dilaksanakan oleh perusahaan Showroom Sedna Motor di Kartasura memperhatikan beberapa aspek, yaitu tugas dan tanggungjawab sebagai makelar perusahaan, pelaksanaan pembelian mobil melalui jasa makelar, kualitas pelayanan kepada konsumen yang dilakukan oleh pihak makelar, strategi makelar dalam menawarkan produk, dan perilaku makelar dalam menawarkan produk kepada customer. Berikut penjelasannya:

Tugas Makelar di Showroom Sedna Motor Kartasura. Makelar bukanlah profesi yang bisa dijadikan sebagai pekerjaan utama melainkan lebih pantas untuk dijadikan sebagai pekerjaan sampingan. karena pekerjaan seorang makelar sangatlah mudah yaitu dengan

menjadi jembatan penghubung antara pihak penjual dengan pembeli.

“Secara umum, kerja sebagai pihak makelar tugas saya harus paham harga jual-beli mobil, paham tentang dokumen-dokumen kelengkapan mobil seperti STNK , BPKB, pajak kendaraan, sedikit-sedikit paham mesin lah biasanya kelihatan mesin kalau dirawat pas jalan halus tidak kasar atau ngeden, transmisi halus”.

Hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa tugas seorang makelar mobil di Sedna Motor Kartasura adalah memahami harga pasar mobil, mengetahui kelengkapan kendaraan yang dapat berupa dokumen-dokumen asli dan memiliki pengetahuan tentang keadaan mesin mobil.

Pada pengamatan di lapangan, makelar memberikan penawaran kepada calon pembeli yang ingin membeli atau sedang memerlukan mobil, setelah itu dia memberikan informasi yang diperlukan oleh pihak pembeli termasuk harga dari mobil tersebut, apabila pembeli tertarik tugas makelar tersebut langsung menghubungkan konsumen dengan pihak penjual.

“Terus paham caranya memikat pihak calon pembeli contohnya tidak berkata kasar namun harus halus sopan, jujur kalau ada kecacatan barang mobil dan harus bilang apa adanya, pintar kalau diajak nego harga jangan sampai pihak makelar nggak pintar masalah nego harga, anggap saja pihak calon pembeli itu sebagai keluarga agar tidak canggung dan tidak kaku, harus pintar jelasin spesifikasi mobil kelebihan nya apa

kekurangannya, jika disingkat yaitu jujur, terbuka, amanah, saling bantu ke konsumen pembeli, professional, jangan sampai punya bibit menipu demi keuntungan sesaat. Pedoman saya sebagai makelar dan Alhamdulillah yang jadi pembeli tidak kenal sudah menjadi seperti keluarga dan akrab, karena mereka menilai saya sebagai makelar yang enak untuk masalah merundingkan harga”.

Dari hasil wawancara tersebut, dapat diuraikan bahwa seorang makelar harus memiliki kepribadian yang baik, sopan, memiliki kejujuran, memiliki kecakapan dalam bernegosiasi dan mendeskripsikan keadaan barang yang dijual, amanah dan profesional.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tugas makelar di Sedna Motor Kartasura yaitu menjembatani transaksi jual beli mobil bekas dan harus memiliki kemampuan dalam bernegosiasi, profesional, amanah, jujur, tidak menipu pembeli, dan memiliki pengetahuan tentang spesifikasi barang yang dijual oleh pihak showroom.

Proses Pembelian Mobil Melalui Jasa Makelar

Pelaksanaan jual beli mobil yang dilakukan di Sedna Motor Kartasura dilakukan dengan memanfaatkan jasa makelar sebagai jembatan dalam akad jual beli, sebab terdapat beberapa pelanggan yang tidak mengerti tata cara membeli mobil secara langsung. Sebagaimana hasil wawancara dengan salah satu konsumen berikut.

“Untuk pembelian mobil itu saya menggunakan jasa makelar, karena

kebetulan ada kenalan makelarnya di showroom sana. Soalnya saya juga tidak terlalu paham untuk masalah alur pembelian mobilnya, bagaimana cara mengecek kelayakan mobilnya”.

Alasan pembeli menggunakan jasa makelar dalam proses jual beli mobil adalah kurangnya pengetahuan tentang tata cara jual beli mobil melalui showroom Sedna Motor Kartasura dan cara memeriksa kondisi mobil yang akan dibeli. Selain itu, Nunung selaku konsumen yang membeli mobil melalui pihak makelar di Showroom Sedna Motor Kartasura menjelaskan:

“Kalau pribadi saat itu, saya beli di sana pakai makelar, ya standar aja mas seperti di dealer yang lain dan pelayanannya cepat dan nyaman. Dulu saya beli Toyota Sienta Tahun 2017 yang warna hitam, kalau tidak salah harganya itu 183 juta rupiah”.

Dari hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa proses pembelian mobil melalui makelar dilakukan dengan pelayanan yang profesional. Hal itu dibuktikan dengan kepekaan makelar dalam melayani costumer pada saat membutuhkan bantuan untuk menjelaskan tentang berbagai kesulitan yang didapati oleh costumer pada saat akan membeli mobil di showroom.

Proses pembelian mobil di Showroom Sedna Motor Kartasura terkait dengan pembayarannya dilakukan dengan cash setelah bernegosiasi dengan pihak toko melalui makelar. Sebagaimana hasil wawancara berikut;

“Saya ambil mobil itu langsung cash mas, karena dananya sudah siap dan

istri saya menyarankan untuk langsung cash saja. Soal kecurangan alhamdulillah tidak ada”.

Hasil observasi menunjukkan jika costumer yang membeli mobil di showroom akan langsung direspon dengan baik oleh makelar dengan menjembatannya kepada pihak showroom untuk bernegosiasi terkait dengan harga barang, kemudian memberikan informasi yang diperlukan kepada pembeli, menemani memeriksa mesin mobil, kelengkapan mobil dan menyampaikan keadaan barang apa adanya.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa proses pembelian mobil melalui makelar di Sedna Motor Kartasura dilakukan dengan cara melayani costumer dengan baik, memberikan informasi secara jujur, menunjukkan keadaan fisik mobil sesuai dengan kondisinya dan membantu bernegosiasi dengan pihak showroom.

Kualitas Pelayanan Makelar Kepuasan akan terwujud dengan adanya kualitas pelayanan yang memenuhi kebutuhan dan harapan costumer, karena layanan dikatakan berkualitas apabila mampu memenuhi beberapa bahkan sebagian besar harapan dari konsumen. Pelayanan yang diberikan kepada pelanggan dilakukan dengan baik, pihak makelar langsung menyampaikan kekurangan dan kelebihan mobil yang diinginkan dengan tujuan agar costumer mempertimbangkan barang yang akan dibelinya.

“Waktu Itu saya beli mobilnya secara cash. Lumayan mas untuk

pelayanannya sama barang yang saya beli di sana, kalau untuk kendala saya itu sudah makai barang 3 bulanan aman-aman saja, karena dari awal sudah di cek detail banget sama makelar showroomnya. Selain itu, nggak ada kecurangan dari segi harga karena harganya kompetitif dan tidak melambung tinggi dan saya bisa langsung survei ke showroom lain untuk mencari mobil itu”.

Hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa kualitas pelayanan makelar yang diberikan kepada costumer dinilai baik karena tidak didapati adanya kecurangan yang dilakukan oleh pihak makelar dan pemeriksaan kondisi barang dilakukan dengan detail. Sehingga costumer merasa nyaman dan tidak dirugikan melaksanakan pembelian dengan dijembatani seorang makelar.

Costumer merasa puas dengan kualitas pelayanan yang diberikan oleh makelar pada saat proses pembelian mobil di showroom Sedna Motor Kartasura. hal tersebut ditunjukkan dengan hasil wawancara dengan salah satu costumer yang menggunakan jasa makelar terkait dengan kepuasan pelayanannya berikut:

“Puas mas, soalnya mobilnya terawat mesin dan cat mobilnya masih bagus. Sudah saya pakai selama 3 bulanan ya masih enak dan tidak ada kendala. Saya belinya juga cash dan nggak ada kecurangan, makelarnya juga amanah, terus harganya lebih murah sedikit dibandingkan dengan showroom sebelumnya yang saya cek”.

Kemudian informan Oki selaku costumer menambahkan terkait dengan kualitas pelayanan pembelian mobil melalui makelar di showroom Sedna Motor Kartasura sebagai berikut:

“Waktu itu saya beli mobilnya seharga 72 juta Rupiah mas dan saya cocok sreg sama barangnya. Barangnya sesuai dengan yang saya cari, terus untuk pelayanannya ramah, harga masih bisa dinego sama pihak makelar dan showroomnya. Mobilnya sudah saya pakai selama 4 bulan dan masih aman dan halus mesinnya, tapi saya tetap rutin servis soalnya tergolong mobilnya tahun lama. Jadi perawatannya harus konsisten”.

Dari hasil wawancara tersebut, dapat disimpulkan bahwa kepuasan pelayanan yang diberikan oleh makelar ditunjukkan dengan keramahan makelar sebagai jembatan dalam bernegosiasi dan tercapainya kebutuhan costumer pada saat membeli mobil di showroom Sedna Motor Kartasura.

“Nyaman mas, kalau untuk proses pembeliannya itu standar karena pas menunggu itu saya juga santai saja,. Jadi saya tidak terburu-buru dan saya ikut mengecek pekerjaan para pegawai di sana agar nanti saya tidak kecewa dengan barangnya”.

Hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa penilaian kualitas pelayanan yang diberikan oleh pihak makelar kepada costumer menciptakan kenyamanan dalam bertransaksi sesuai keinginan dari costumer. Masih terkait dengan kualitas pelayanan yang dilakukan oleh pihak perusahaan

terhadap customer, informan Sukron selaku customer menjelaskan dalam hasil wawancara berikut:

“Pelayanannya juga tidak menyusahkan saya, terus barang mobilnya sesuai dengan apa yang saya inginkan sama pihak keluarga. Mobilnya sudah saya pakai selama 3 bulanan dan tidak ada trouble mas, masih sama kaya pas waktu dicek sama makelar saya di showroom waktu itu dan masih halus mesinnya. Pokoknya selama ini saya nggak menemukan masalah”.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa kualitas pelayanan makelar dalam menjembatani proses jual beli mobil di showroom Sedna Motor Kartasura menunjukkan kepuasan, kenyamanan dan kepercayaan. Karena makelar mampu memenuhi kebutuhan yang sesuai dengan harapan dari para customer.

Strategi Makelar

Seorang makelar akan mengerti cara dan strategi untuk melakukan negosiasi dengan customer-nya agar mendapatkan harga terbaik, sehingga keuntungan yang didapatkan dirasa cukup. Strategi yang dilakukan makelar showroom dalam memasarkan mobil dari showroom Sedna Motor Kartasura dilaksanakan melalui penyampaian bahwa dia menjual sebuah mobil yang sudah diperiksa kepada calon pembeli. Pada saat penyampaian informasi tentang penjualan mobil, pihak makelar tidak melebih-lebihkan kondisi barang yang dijual pihak showroom.

“Sederhana mas, nongkrong di hik ketemu orang baru ngobrol tanya-tanya soal mobil. Kemudian saya langsung

menawarkan kalau saya ada barang dagangan mobil yang dicari, terus dari omongan tadi itu nyebar ke yang lain kalau saya ada barang dagangan, yang lain itu nyebar ke teman-temannya mas, saudaranya, keluarga besarnya. Naah..., otomatis inget saya kalau ada barang dagangan dan sudah tahu kalau saya sudah lama berkecimpung di dunia makelar dan tahu barang dagangan saya terjamin bagus selain itu pihak showroomnya ada garansi jaminan. Makanya dari situ mungkin pada tertarik”,

Hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa strategi yang dilakukan makelar showroom Sedna Motor Kartasura yaitu dengan menawarkan mobil yang dibutuhkan atau dicari kepada calon pembeli pada saat ngobrol. Dari beberapa customer, pihak makelar memanfaatkan link (teman, keluarga, saudara) untuk menginformasikan kepada mereka jika membutuhkan mobil dapat menghubungi makelar tersebut.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa strategi yang dilakukan oleh makelar Sedna Motor Kartasura berupa pemasaran secara langsung kepada masyarakat yang dirasa membutuhkan mobil sesuai dengan yang diharapkan oleh calon pembeli dan memanfaatkan hubungan customer kepada teman, saudara dan keluarganya untuk menyampaikan informasi terkait dengan kebutuhan mobil.

Perilaku Makelar Dalam Mencari Keuntungan

Keuntungan makelar atas jasanya sebagai jembatan dalam proses transaksi jual beli mobil di showroom Sedna Motor Kartasura didapatkan dengan cara yang baik. Hal tersebut ditunjukkan dengan perilaku makelar yang tidak mengambil keuntungan melalui jalur penipuan atau memaksa customer untuk memercayainya dan melebih-lebihkan informasi tentang kondisi barang yang ditawarkan.

“Jika untuk secara mendalam kurang paham mas, tapi kadang dengerin kajian-kajian yang saya tangkap sebagai makelar Islami itu ya seperti jujur, tidak berbohong, tidak menipu yang merugikan pihak manapun, tidak menutup-nutupi jika barang yang ditawarkan terdapat kerusakan. Mungkin itu yang tak tau gitu mas. Keuntungan sama pihak showroom sudah ada perjanjian di awal dan menurut saya tidak ada yang dirugikan dari pihak sedna maupun saya sendiri sebagai makelar di sini. Jadi kalau penjualan mobil yang saya tawarkan dan laku, maka saya dapat komisi 1.400.000 Rupiah per mobil”.

Dari hasil wawancara tersebut, dapat dijelaskan bahwa perilaku makelar dalam mencari keuntungan dilakukan dengan tidak berbohong, tidak menipu, berkata jujur, dan sesuai dengan kondisi yang nyata. Showroom Sedna Motor Kartasura selalu memberikan nasehat tentang pentingnya memegang prinsip Islam dalam melakukan kegiatan sehari-hari termasuk dalam hal jual beli, selain itu tidak mementingkan keuntungan dengan jalur yang tidak halal. Sebagaimana pernyataan berikut:

“Alhamdulillah gak ada pikiran seperti gitu mas, soalnya pak haji yang punya showroom ini selalu ngasih wejangan ke saya untuk bekerja selalu memegang prinsip pada nilai yang diajarkan Nabi Muhammad SAW. Menurut saya mending mendapatkan untung sedikit dan yang terpenting berkah mas, daripada untung banyak tapi tidak berkah dengan cara menipu pembeli mas”.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa perilaku makelar dalam mencari keuntungan tidak melanggar hukum Islam karena dilaksanakan dengan jujur dan profesional tanpa merugikan pihak penjual maupun pembeli.

Pandangan Hukum Ekonomi Syariah terhadap Praktik Kemakelaran dalam Jual Beli Mobil bekas di Showroom Sedna Motor Kartasura

Jual beli merupakan akad umum yang digunakan oleh masyarakat. Allah SWT melarang umatnya berbuat zalim dan menyuruh untuk senantiasa bertanggung jawab serta menerapkan rasa keadilan kepada siapapun. Begitu juga dalam melakukan transaksi bisnis harus jelas, tidak merugikan pihak lain, dan jika terjadi kesalahpahaman dalam bertransaksi dianjurkan untuk melakukan musyawarah antara kedua belah pihak.

Hukum dari jasa makelar yang termasuk dalam akad ijarah disebutkan dalam firman Allah pada surat al-Maidah ayat 1 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَيْعَتُهُ
الْأَتَمَّةِ إِلَّا مَا يُنْتَلَى عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُجْلِي الصَّيِّدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ
اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ

Yang artinya: “Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya”.

Dari hasil temuan di lapangan, menunjukkan bahwa praktik kemakelaran yang terlaksana tidak mengandung unsur saling menjatuhkan antara penjual maupun pembeli. Sedangkan menurut hukum ekonomi syariah, jual beli harus memiliki prinsip kerelaan, keadilan, kejujuran, keridhaan, tolong menolong, bermanfaat dan tidak terlarang.

Jual beli yang tidak mengikuti hukum ekonomi syariah dikatakan dilarang dan tidak sah, karena ditakutkan mengandung unsur penipuan, kecurangan dan saling menjatuhkan untuk mencari keuntungan. Pada hasil penelitian, kegiatan makelar yang dilakukan menerapkan perilaku yang berdasarkan kejujuran, profesional dan kemanfaatan dalam penggunaan jasa makelar. Dari praktik kemakelaran yang menerapkan prinsip kejujuran menimbulkan kemaslahatan bagi pihak yang terlibat dalam transaksi mobil bekas di Showroom Sedna Motor Kartasura.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa praktik kemakelaran jual beli mobil bekas di Showroom Sedna Motor Kartasura menurut pandangan hukum ekonomi syariah diperbolehkan,

karena praktik jasa makelar diperbolehkan oleh syariat.

Praktik Makelar yang Terjadi di Showroom Sedna Motor Kartasura Makelar atau perantara yang bertugas menjembatani antara pihak penjual dan pembeli pada saat ini sangat penting pengetahuan dibandingkan dengan masa lalu. Berdasarkan hasil penelitian ada beberapa sub yang menjadi fokus praktik makelar di Showroom Sedna Motor Kartasura yaitu tugas, proses, strategi, kualitas pelayanan makelar dan cara mendapatkan keuntungan.

Praktik makelar dilakukan dengan cara melayani customer dengan baik, memberikan informasi secara jujur, menunjukkan keadaan fisik mobil sesuai dengan kondisinya dan membantu bernegosiasi dengan pihak Showroom Sedna Motor Kartasura untuk mencapai kesepakatan.

Strategi yang dilakukan makelar dalam memasarkan mobil bekas di Showroom Sedna Motor Kartasura dilakukan melalui obrolan dengan calon pembeli, dilanjutkan dengan menawarkan secara langsung mobil bekas yang sesuai dengan kebutuhan calon pembeli dan memanfaatkan hubungan kerabat calon pembeli untuk menyampaikan informasi terkait dengan kebutuhan mobil bekas.

Kemudian kualitas pelayanan yang dipraktikkan oleh makelar Sedna Motor Kartasura dilakukan dengan memperhatikan pelayanan secara langsung agar mampu memenuhi kebutuhan pembeli dan sesuai dengan apa yang diharapkan oleh pembeli. Customer merasakan kepuasan terhadap

kualitas pelayanan yang dilakukan oleh pihak makelar.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa praktik makelar yang dijalankan pada Showroom Sedna Motor Kartasura dilakukan dengan kesadaran sebagai seorang makelar memiliki tugas untuk menjembatani proses transaksi, dilaksanakan dengan jujur dan aman bagi penjual maupun calon pembeli, memiliki kualitas pelayanan yang baik, dilakukan dengan menggunakan strategi pemasaran, dan tidak mencari keuntungan yang merugikan kedua belah pihak.

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan tentang praktik makelar jual beli mobil bekas di Showroom Sedna Motor Kartasura, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

Praktik kemakelaran di Showroom Sedna Motor Kartasura menurut pandangan hukum ekonomi syariah boleh karena bentuk jual beli yang dipraktikkan melalui makelar dilakukan dengan menjunjung prinsip Islam sehingga diperbolehkan oleh syariat.

Praktik makelar jual beli mobil bekas di Showroom Sedna Motor

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Karim Zaidan. (2000). *Pengantar Study Syariah, Jakarta : Robbani Press.*
- Abdulahanaa, A. (2017). Makelar Kasus dalam Kajian Filosofis Normatif Hukum Islam. *Al-Manahij: Jurnal Kajian Hukum Islam, 10(2).*

Kartasura sebagai jembatan penghubung transaksi antara pihak penjual dan calon pembeli dilakukan dengan kesadaran sebagai seorang makelar memiliki tugas untuk menjembatani proses transaksi, berprinsip jujur dan adil bagi penjual maupun calon pembeli. Makelar memiliki kualitas pelayanan yang baik, melakukan strategi pemasaran dan tidak mencari keuntungan yang merugikan kedua belah pihak.

SARAN

Kepada pengelola Sedna Motor Kartasura disarankan untuk bersikap terbuka kepada makelar lain yang berprinsip dengan syariat Islam dan selalu memberikan pelayanan dan respon yang baik, sehingga dapat meningkatkan volume penjualan melalui jasa makelar.

Kepada masyarakat umum hendaknya menggunakan jasa makelar yang jujur dan transparan sebagai jembatan proses jual beli antara penjual dengan calon pembeli. Sehingga dapat memenuhi kebutuhan yang diinginkan dan sesuai dengan yang diharapkan.

<https://doi.org/10.24090/mnh.v10i2.934>

- Amhar, F., Puri, A., & Ardiansyah, A. (2018). Peran Sains dan Teknologi dalam Membangun Peradaban Islam. *Jurnal Kajian Peradaban Islam, 1(1).* <https://doi.org/10.47076/jkps.v1i1.9>

- Amirudin, A., & Kusairi, A. (2019). Macam-Macam Sistem Ekonomi Dan Kemerostan Sistem Ekonomi Syariah (Ekonomi Syariah Di Dalam Dunia Global). *Al-Huquq: Journal of Indonesian Islamic Economic Law*, 1(1). <https://doi.org/10.19105/alhuquq.v1i1.2648>
- Andini, Y. (2017). Etika Dan Moral Bisnis Islam Dalam Peningkatanperforma Perusahaan. *Referensi: Jurnal Ilmu Manajemen Dan Akuntansi*, 4(1). <https://doi.org/10.33366/ref.v4i1.511>
- Andriyani, G. (2019). Provisi Makelar tentang Jual Beli Mobil Bekas dalam Perspektif Hukum Islam. In *repository radenintan* (Vol. 8, Issue 2).
- Antonio, M. S. (2016). Bank Islam: Teori dan Praktek. *Economic Modelling*, 16(1).
- Departemen Agama RI. (2014). *Mushaf Al-Qur'an Al-Karim Terjemah, Kudus: CV Mubarakatan Thoyyibah*.
- Hasan, M. A. (2003). Berbagai Macam Transaksi dalam Islam (Fiqh Muamalat). In *Jakarta: Raja Grafindo Persada*. PT Raja Grafindo Persada.
- Masjfuk Zuhdi. (1989). *Masail Fiqiyah, Jakarta: Prenadamedia Group*.
- Morgana, I. G., & Lucky, R. dan. (2021). Praktik Makelar dalam Jual Beli Mobil Bekas di MGC Garage Madiun Ditinjau dari Perspektif Islam. *Jurnal Ekonomika Dan Bisnis Islam*, 4(2), 75–84.
- Muhammad, dan Lukman Fauroni. (2002). *Visi Al Qur'an Tentang Etika Dan Bisnis, Jakarta, Salemba Diniyah*.
- Rofik, E. N. (2020). TRANSAKSI YANG DIHARAMKAN DALAM ISLAM. *Ngabari: Jurnal Studi Islam Dan Sosial*, 13(1). <https://doi.org/10.51772/njsis.v13i1.48>
- Sabian Utsman. (2014). *Metodologi Penelitian Hukum Progresif, Yogyakarta, Pusaka Pelajar*.
- Sopyan. (2021). *Analisis Praktek Samsa'rah (Makelar) Dalam Jual Beli Sepeda Motor Di Kabupaten Bone. Jurnal Ilmiah Al Tsarwah Program Magister Program Studi Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bone*.
- Suci Hayati. (2019). *Perlindungan Konsumen Dalam Jual Beli Barang Bekas Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah. Jurnal Hukum Dan Ekonomi Syariah, Vol. 07 Nomor 2*.

